# IPI news



2007 **2**

10e année
nr. 2
avril
jusqu'à
juin '07

Bureau de dépôt Tournai | trimestriel

## Bulletin - IPI

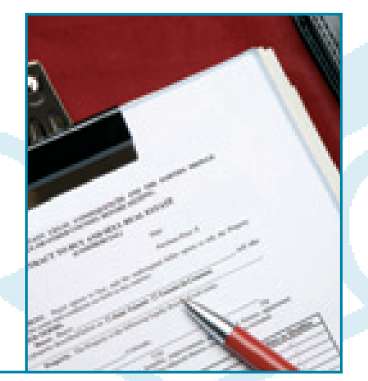

dans ce numéro



### Exercice illégal
Renforcement des contrôles

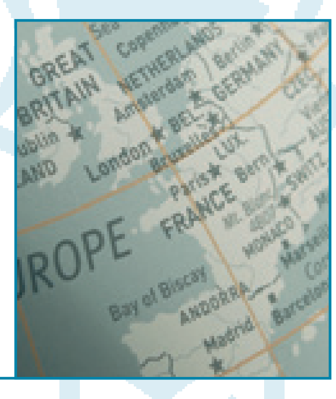


3



4

### Recensement des plaintes déontologiques



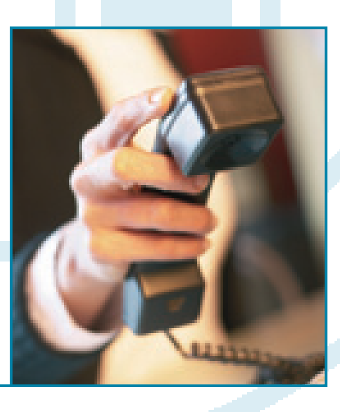

10

### Etre agent immobilier dans les pays voisins



14

### Qui fait quoi ?
Les personnes qui contribuent chaque jour au bon fonctionnement de votre Institut.



16

### Hotline juridique
Des juristes spécialisés répondent à vos questions.


Institut professionnel des Agents Immobiliers





# ÉDITO

## LA CONFIANCE SE MÉRITE, ENSEMBLE !



**Signature du protocole pour l'accès au cadastre**

**De gauche à droite:**

***Hervé JAMAR,***
*Secrétaire d'Etat à la modernisation des finances*

***Olivier VIGNERON,***
*Président de l'IPI*

***Frank THIERS,***
*Vice-président de l'IPI*

A mi-parcours de ce mandat à la tête de l'IPI, force est de constater que de grands pas ont été franchis dans le sens d'un renforcement de la qualité des services fournis par notre profession.

Les bons contacts avec notre Ministre de tutelle, Madame Sabine Laruelle, et nos différents interlocuteurs ont permis de négocier avec succès des éléments fondamentaux tels que la nouvelle mouture de notre code de déontologie et les contrats-types.

De même, nous avons pu conclure, avec l'Administration générale de la Documentation patrimoniale, un protocole de collaboration qui permettra, nous l'espérons le plus rapidement possible, la consultation en ligne, par les agents immobiliers, de la matrice cadastrale et du plan cadastral, de la base de données des valeurs vénales des biens immobiliers et de la base de données des hypothèques.

Notre combat contre la pratique du courtage par les notaires n'est pas encore terminé mais a permis de progresser sur plusieurs points.

Les inspections de dépistage d'exercice illégal de notre profession sont renforcées.

La formation en ligne permet à chacun de remplir sans contraintes ses obligations en la matière.

Avec la hotline juridique, chacun pourra bénéficier de conseils d'experts.

Enfin, notre toute récente adhésion à la FEB achève d'asseoir la crédibilité de notre secteur.

Dans ce numéro, vous trouverez un très large panorama des réalisations et recommandations nécessaires à l'atteinte de notre objectif prioritaire : gagner la confiance du plus grand nombre.

Etre agent immobilier, c'est avant tout être en communication avec des clients qui nous confient des enjeux fondamentaux. Vendre un immeuble n'est pas rien, en acquérir un est pour le plus grand nombre la réalisation du rêve de toute une vie. En vous confiant ce rêve, c'est son quotidien que la population met entre vos mains. Cela ne peut se faire sans confiance.

Cette confiance, c'est à nous de la gagner. L'Institut œuvre dans ce sens et se réjouit de ce que, petit à petit, chacun balaye devant sa porte. Car sans cette conscience du travail bien fait, nos actions resteraient vaines.

Nous souhaitons tous travailler en saine concurrence. C'est ensemble que nous y arriverons.

Frank THIERS
Vice-président

Hugues de BELLEFROID
Trésorier

Olivier VIGNERON
Président



# EXERCICE ILLÉGAL : RENFORCEMENT DES CONTRÔLES

## ON NE SE LASSERA PAS DE LE RÉPÉTER : L'IPI ET LA GRANDE MAJORITÉ DE SES MEMBRES METTENT TOUT EN ŒUVRE POUR FAIRE DE NOTRE SECTEUR UN EXEMPLE DE PROBITÉ.

*De plus en plus, l'image des agents immobilier s'améliore aux yeux du public. Si l'Institut peut se targuer d'y être pour beaucoup, et la future campagne promotionnelle en attestera, c'est à chacun de ses membres que revient le mérite de l'amélioration du secteur.*

Il reste cependant des failles, parmi lesquelles l'exercice illégal de la profession. Quelques irréductibles continuent en effet à exercer la profession d'agent immobilier sans être inscrits auprès de l'IPI, qui a décidé de s'y attaquer en profondeur, en renforçant les inspections de dépistage sur le terrain.

**Petit rappel des règles applicables**

- L'agréation à l'IPI est personnelle, ce qui signifie que le numéro d'agréation ne peut être ni cédé à une autre personne physique, ni attribué à une société (mais on peut bien sûr exercer la profession dans le cadre d'une société – lire par ailleurs dans cet IPI-News « Agréation : mode d'emploi »).

- Les employés ne tombent pas dans le champ d'application de l'arrêté de réglementation. Ceux-ci sont autorisés à exercer la profession réglementée pour autant qu'ils soient, pour ces activités, sous la direction effective d'un agent immobilier agréé. Cependant, l'employé n'est pas autorisé à porter le titre professionnel.



Par ailleurs, il arrive fréquemment qu'un agent agréé collabore avec une personne exerçant illégalement l'activité. Dans ce cas, la Chambre Exécutive est informée de la situation. Sur base du code de déontologie, l'agent immobilier ne peut exercer une activité réglementée d'agent immobilier en collaboration avec une personne pratiquant illégalement une telle activité. Il est arrivé à la Chambre exécutive de l'Institut de radier un agent convaincu à deux reprises d'avoir agi de la sorte.

**Qu'encourt le contrevenant ?**

Des sanctions au civil et au pénal ainsi qu'au niveau du droit commercial peuvent être prises à l'encontre de tout exercice illégal de la profession d'agent immobilier et du port du titre professionnel sans l'agréation requise.

Le Service Dépistage de l'IPI ouvre un dossier sur base des plaintes introduites par des agents immobiliers, des tiers ou encore sur base de constatations établies par les collaborateurs IPI suite à l'examen de sites Internet, d'annonces dans les journaux ou à une visite d'inspection.

L'objectif consiste toujours à la régularisation de la situation d'illégalité. L'IPI informe la personne suspecte des différentes possibilités qui lui permettent de se conformer à la réglementation en vigueur dans la profession.

Bien entendu, la toute grande majorité des agents immobiliers connaissent et pratiquent leur métier dans les règles.

Les rappeler n'est toutefois pas vain, non seulement pour éviter que quelques rares personnes ne salissent notre profession aux yeux du public, mais également pour que nous puissions pratiquer notre métier dans un esprit professionnel et confraternel.



# RECENSEMENT DES PLAINTES DÉONTOLOGIQUES

La toute grande majorité des agents immobiliers exerce la profession de manière consciencieuse et honnête. Ce n'est malheureusement pas le cas de tous, et si certains commettent des infractions caractérisées au code de déontologie, bon nombre des contrevenants le sont avant tout par négligence, désinvolture ou ignorance d'une réglementation, il est vrai pointue et en constante évolution.

Forts de ce constat, nous avons répertorié les infractions le plus souvent relevées et poursuivies selon les règles en vigueur. Voici le résultat de ce travail, qu'il nous paraissait indispensable de vous présenter.

Précisons toutefois que les faits ici relevés sont ceux qui sont le plus souvent dénoncés ; cela ne veut bien évidemment pas dire qu'ils sont légion ou imputables à la majorité des agents immobiliers, loin de là !

Voici donc le contenu des plaintes enregistrées. Il s'agit de faits dénoncés par les plaignants, mais qui ne sont pas pour autant toujours établis.

**Démarchage :**

Il est parfois reproché à des agents immobiliers d'avoir démarché « agressivement » des propriétaires vendeurs et de s'être imposés :
- En se faisant passer pour des candidats acquéreurs ;
- En faisant signer des documents mal compris par les cocontractants ;
- En annonçant aux propriétaires qu'ils agissaient sans engagement de leur part... avant de leur réclamer des honoraires.

**Estimation :**

Sur ou sous-estimations des biens sont également signalées, sachant que les agents immobiliers en question n'en sont pas toujours responsables (ce peut être aussi dû à une exigence du commettant...).

**Intervention d'autres confrères :**

Certaines plaintes émanent d'agents immobiliers qui dénoncent des confrères intervenant en violation d'une exclusivité consentie.
Il arrive aussi que l'agent immobilier évincé l'ait été par l'application par son client de la « loi des 7 jours », et cela à l'instigation d'un confrère, ce dernier agissant dans le but d'obtenir la mission.

**Conclusion du contrat :**

Laconiques, mal rédigés, ambigus,... certains contrats de courtage sont l'objet de tels griefs.
Il arrive également qu'un des copropriétaires d'un bien reproche à un agent immobilier d'avoir mis en vente ce bien sur instruction d'un seul copropriétaire (indivisaire) et non de l'ensemble, sans avoir vérifié les titres de propriété.
On relève également la mise en vente d'un bien sans faire état de certaines caractéristiques ou restrictions (urbanisme, servitudes...).

**Honoraires de surplus :**

Il s'agit ici des stipulations en vertu desquelles les honoraires correspondent à tout ce qui dépasse le prix « net en mains » du vendeur (on rappellera que cette pratique est interdite par la déontologie car elle est source de conflits d'intérêts dans le chef de l'agent immobilier).

**Intervention sans mission :**

Certaines plaintes concernent des agents immobiliers qui mettent en vente (notamment sur internet) des biens pour lesquels ils n'ont pas reçu de mission.
Dans le meilleur des cas, les vendeurs les ont autorisés à visiter leur bien et à le présenter à des amateurs (en acceptant de leur payer une commission si la vente se fait par ce biais), mais pas à le mettre en vente en effectuant de la publicité.

**Publicité incomplète, inexacte ou trompeuse :**

Une annonce immobilière doit faire état de la qualité d'agent immobilier et donner des informations correctes. Tel n'est pas toujours le cas.
Plus grave, certains indiquent un prix non conforme à celui demandé par le client.

**Inertie :**

Des plaintes émanent de clients reprochant aux agents immobiliers d'accepter une mission et de ne plus rien faire ensuite, se contentant d'attendre que l'immeuble soit vendu pour toucher leur commission.
L'obligation d'information mensuelle, décidée par un récent arrêté royal, devrait pallier ce manquement.

**Visites :**

Certains reprochent aux agents de manquer de professionnalisme lors des visites du bien mis en vente (trop rapides, désagréables...). Une telle appréciation est toutefois relativement subjective ...

**Accords conclus sans respecter les prescriptions du commettant:**

Certains clients se plaignent de ce que leur agent les a engagés contractuellement sans avoir respecté les conditions initialement prévues (absence de condition suspensive, réduction de prix...).

**Non-restitution des fonds perçus :**

Les plaintes concernant des détournements de fonds sont évidemment les plus graves.
Elles restent cependant marginales.
Plus nombreuses sont par contre les plaintes portées contre des agents immobiliers qui ont perçu des fonds de la part de candidats acquéreurs ou locataires qui se sont désistés, et qu'ils conservent à titre d'indemnité sans en aviser leurs commettants.

**Honoraires supplémentaires :**

Un certain nombre des plaintes enregistrées visent des syndics ayant réclamé des honoraires non prévus ou non acceptés par l'assemblée générale des copropriétaires.

**Mauvaise information des copropriétaires :**

Une partie des plaintes a trait à l'absence de suivi des dossiers et à un manque de communication.












**Absence d'exécution des décisions des assemblées générales :**

Des plaintes de copropriétaires concernent la non-exécution de travaux ou autres décidés par des assemblées générales.

**Inertie du syndic :**

Absence de tenue des comptes annuels, de convocation des assemblées générales, de paiement des primes d'assurance des immeubles concernés... sont autant de griefs dénoncés par certains copropriétaires.

**Détournement :**

Des copropriétaires se plaignent que les fonds des copropriétés sont utilisés par des syndics à des fins personnelles.

**Collaboration avec des indépendants non agréés :**

Emanant de confrères ou du public, certaines plaintes concernent l'appel par des agents à des collaborateurs non agréés, délégués indépendants, gestionnaires d'agences immobilières auxquelles l'agent poursuivi a « prêté » son agréation...

**Assurance professionnelle :**

Certains plaignants s'interrogent sur la couverture des membres de l'IPI par une assurance professionnelle.

**Défaut de réaction aux demandes d'information :**

Il arrive que des agents immobiliers, interrogés dans le cadre de l'instruction d'un dossier disciplinaire, ne répondent pas ou ne délivrent pas les informations demandées.

## Sanctions

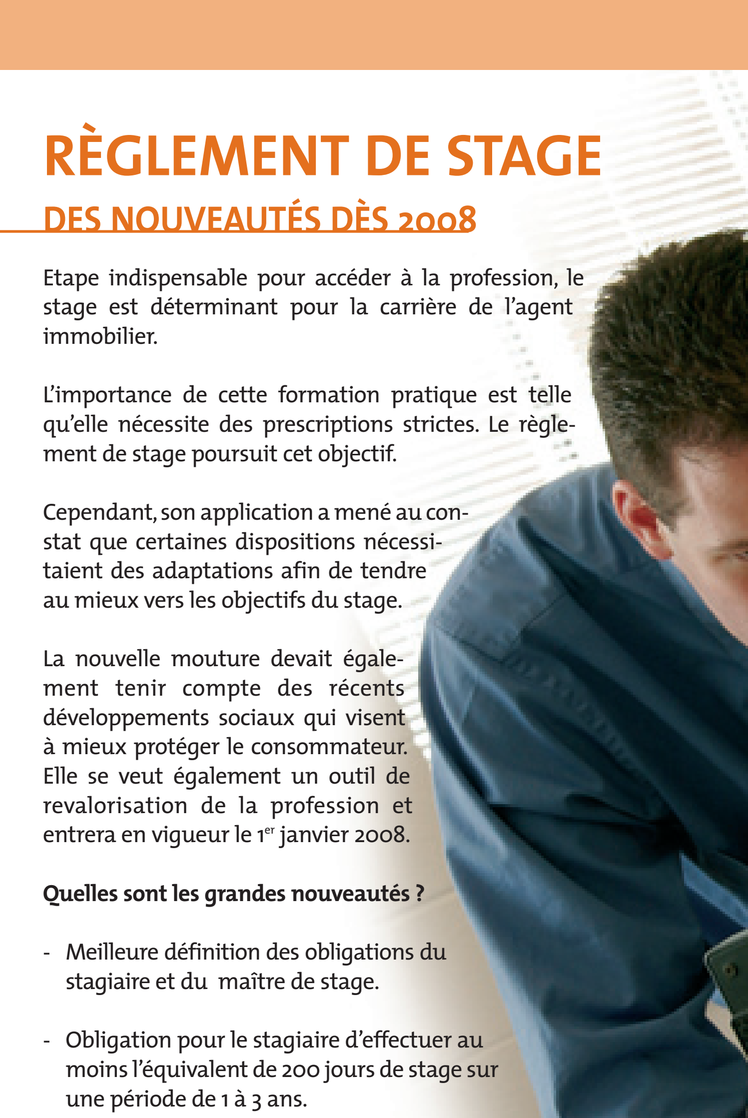
Avertissement, blâme, suspension ou radiation, autant de sanctions dont sont passibles les manquements aux règles déontologiques.

Si les comportements établissant un manque de probité ou de loyauté méritent bien évidemment une sanction sérieuse, la plupart des plaintes portées à la connaissance de l'IPI relèvent plutôt, lorsqu'elles sont établies, de l'ordre de la négligence ou de la mauvaise information. De nombreux outils sont à votre disposition pour les éviter. Contrats-types, formation en ligne, hotline juridique... sont autant de moyens d'exercer notre profession de manière irréprochable. N'hésitez pas à y recourir !



# RÈGLEMENT DE STAGE

## DES NOUVEAUTÉS DÈS 2008



Etape indispensable pour accéder à la profession, le stage est déterminant pour la carrière de l'agent immobilier.

L'importance de cette formation pratique est telle qu'elle nécessite des prescriptions strictes. Le règlement de stage poursuit cet objectif.

Cependant, son application a mené au constat que certaines dispositions nécessitaient des adaptations afin de tendre au mieux vers les objectifs du stage.

La nouvelle mouture devait également tenir compte des récents développements sociaux qui visent à mieux protéger le consommateur. Elle se veut également un outil de revalorisation de la profession et entrera en vigueur le 1er janvier 2008.

**Quelles sont les grandes nouveautés ?**

- Meilleure définition des obligations du stagiaire et du maître de stage.
- Obligation pour le stagiaire d'effectuer au moins l'équivalent de 200 jours de stage sur une période de 1 à 3 ans.
- Modification des conditions requises pour être maître de stage (30 ans au moins, expérience d'au moins 4 ans, ...).
- Un examen d'aptitude pratique évaluera, à la fin du stage, les capacités du stagiaire à exercer la profession.
- En cas d'omission d'office pour non accomplissement du stage dans les délais, le stagiaire ne pourra se réinscrire qu'une seule fois.
- etc.

Le nouveau règlement de stage entrera en vigueur le 1er janvier 2008.

Dans l'intervalle, le site de l'IPI **(www.ipi.be)** vous fournira toute information concernant les stages, le règlement, les droits et obligations des stagiaires et maîtres de stage.
Des formulaires-types (conventions, rapports...) se trouvent également à votre disposition au même endroit.
Il va de soi que le personnel du service stage se tient aussi à votre disposition pour toute information complémentaire.




# AGRÉATION

## MODE D'EMPLOI

*Protégés depuis 1993, le titre professionnel d'agent immobilier et l'exercice de la profession nécessitent une inscription à l'IPI.*

Toute personne exerçant, en qualité d'indépendant et pour le compte de tiers, des activités d'intermédiaire en vue de la vente, l'achat, l'échange, la location ou la cession de biens immobiliers, droits immobiliers ou fonds de commerce ou des activités d'administrateur de biens est donc tenue d'être agréée auprès de l'Institut.

L'IPI ne connaît que des personnes physiques.

Il est toutefois possible d'exercer la profession d'agent immobilier dans le cadre d'une personne morale (une société par exemple), moyennant le respect de certaines règles qu'il nous a semblé bon de rappeler dans cet IPI-News.

- Obligation d'inscription : elle incombe aux administrateurs, gérants et associés qui exercent l'activité au sein de cette personne morale ou qui ont la direction effective des services où elle est exercée.

- Si aucune des personnes précitées n'exerce la profession ni ne dirige les services où elle est exercée et n'est dès lors pas tenue d'être inscrite à l'IPI, il faut qu'un administrateur, un gérant ou un associé actif soit désigné à cet effet.

- Présomption irréfragable : les administrateurs, gérants ou associés actifs qui exercent ou dirigent les services où la profession est exercée sont toujours présumés être des indépendants, même si un contrat de travail a été conclu entre ces personnes et la société concernée.

On le voit, il ne suffit donc pas, dans une société, qu'une personne soit inscrite à l'IPI pour que les autres en soient dispensées.

L'obligation d'agréation a pour objectifs la régulation de l'accès à la profession et le contrôle disciplinaire.

Mais elle permet également l'accès à certains avantages, tels que la formation en ligne, la hotline juridique, une information constante sur les évolutions de la profession, ...





# NÉGOCIATION IMMOBILIÈRE ET NOTARIAT

## PÉRIPÉTIES JUDICIAIRES

Le 4 avril dernier, le Président du Tribunal de Commerce de Charleroi a prononcé son jugement dans l'affaire qui oppose l'IPI à un notaire hennuyer, représentatif de ses pairs pratiquant le courtage immobilier.

Un jugement en demi-teinte qui est loin de nous satisfaire, puisque, d'une part, le Tribunal a rejeté la demande de l'IPI visant à entendre ordonner au notaire d'arrêter toute activité de courtage et que, d'autre part, le Tribunal fait l'impasse sur l'un de nos griefs principaux.

Pour ces raisons, nous avons décidé d'interjeter appel de cette décision.

Pour bien comprendre ce jugement et ses implications, il convient de faire un petit retour en arrière.

On le sait, outre les agents immobiliers agréés par l'IPI, certaines professions connexes sont autorisées par Arrêté royal à pratiquer le courtage immobilier. C'est le cas des notaires, dont certains, principalement en Hainaut, ont fait de cette activité commerciale une pratique habituelle.

L'IPI s'est toujours opposé avec force à cet état de fait, considérant qu'il constitue une concurrence déloyale et surtout une activité commerciale incompatible avec la pratique d'un métier d'officier public.

Une action en justice a donc été entamée auprès du Président du Tribunal de Commerce de Charleroi.

La requête de l'IPI a été déclarée non fondée, le Tribunal se rangeant à l'argumentaire des notaires, qui se défendent de pratiquer du commerce et estiment que la mission de courtage n'est qu'un accessoire à leur mission de passer des actes authentiques de vente.

En outre, le jugement du 4 avril ne fait aucun cas de la confusion des genres inadmissible que constitue l'exercice, par un représentant de l'État, d'une activité commerciale en lien direct avec ses missions officielles. Pas plus qu'on n'autoriserait un officier d'État civil qui prononce des mariages à installer une agence matrimoniale au sein de son administration communale, on ne peut concevoir qu'un notaire profite de sa situation, en prise directe avec le marché, pour en retirer du profit et concurrencer la profession légitime!

Dans ses conclusions, le Tribunal avait prononcé la réouverture des débats au mois de mai sur des questions connexes, à savoir les éventuels démarchages et autres publicités qui seraient pratiqués par les notaires dans le cadre du courtage immobilier.

Ces points ne seront toutefois pas débattus puisque le Conseil national de l'IPI a décidé d'interjeter appel de ce jugement.

Si ce jugement nous laisse insatisfaits, il faut tout de même relever quelques répercussions positives de notre action en justice :

- elle a été jugée recevable, contre l'avis des notaires ;
- les notaires ont été reconnus soumis à la loi sur les pratiques du commerce ;
- les notaires ont désormais inclus dans leurs obligations déontologiques celle de mettre leurs honoraires à charge du vendeur, et non plus à charge de l'acheteur, noyés dans les frais d'acte. Il s'agit d'un point important, car c'était une source de concurrence déloyale avec les agents immobiliers.

Il est patent de constater qu'au sein même de la fédération des notaires règne une certaine confusion. Dans un article paru dans Le Soir du 12 avril 2007, Maître Van Beneden lui-même déclare au nom des notaires : « Si l'on supprime les notaires en Belgique, il se créerait une autre profession de conseillers juridiques dont les honoraires seraient libres et qui seraient en concurrence les uns avec les autres. Beaucoup seraient aussi tentés de pratiquer le métier d'agent immobilier. Difficile alors de rester neutre vis-à-vis des clients comme cela est le cas actuellement ».
C'est précisément en raison de cette évidence (notamment) que nous avons décidé de faire appel. Nous ne manquerons bien évidemment pas de vous tenir informés de la suite qui y sera réservée.







# ÊTRE AGENT IMMOBILIER CHEZ NOS VOISINS

La Belgique est un petit pays, et de plus en plus d'agents immobiliers ont étendu leurs activités au-delà de ses frontières ou sont tentés de le faire.

Chez nos voisins, la profession n'est réellement réglementée qu'en France, où elle nécessite une carte professionnelle.

L'accès en est toutefois encadré au Luxembourg (autorisation d'établissement), en Allemagne (accréditation) et aux Pays-Bas (certification).

Parcourons ensemble les règles en vigueur chez nos confrères les plus proches.



## En France

La carte professionnelle est obligatoire et son obtention est conditionnée à des aptitudes clairement définies. Exercer sans la posséder est passible de poursuites pénales.

Avant l'obtention de la carte, le futur agent immobilier doit faire une déclaration d'activité auprès de la préfecture.

Valable 10 ans, la carte professionnelle n'est délivrée qu'aux détenteurs du niveau BAC+3 ayant un diplôme universitaire de technologie, un BTS immobilier ou un diplôme de l'Institut d'études économiques et juridiques appliquées à la construction et à l'habitation, option vente et gestion d'immeubles.

A défaut, le baccalauréat suffira si et seulement si le candidat détenteur peut se prévaloir de 3 années d'exercice salarié. A défaut du BAC, il faut avoir 4 ans d'expérience en tant que cadre ou 10 ans en tant que non cadre.

En France comme chez nous, l'agent immobilier est tenu de couvrir sa responsabilité civile professionnelle. En matière de garantie financière, il doit présenter un engagement écrit fourni par une entreprise d'assurances spécialement agréée, par un établissement de crédit ou par une société mutualiste.



## En Allemagne

Pour exercer la profession d'agent immobilier, il faut être officiellement et légalement accrédité auprès de l'autorité administrative locale compétente, à savoir la Chambre de Commerce et d'Industrie de son lieu d'établissement.

La procédure d'accréditation consiste à vérifier si le candidat est sérieux et si sa situation financière est saine. Aucune qualification professionnelle n'est requise, mais il faut faire preuve d'une connaissance technique suffisante. Les Chambres de Commerce et d'Industrie dirigent des centres de formation et des académies qui dispensent des cours de formation approfondie et continue pour le secteur.

Il existe une association professionnelle, l'Immobilienverband Deutschland (IVD), à laquelle adhèrent la plupart des agents. Pour en devenir membre, il faut fournir la preuve qu'on possède les qualifications professionnelles nécessaires à l'exercice de l'activité. Un test d'aptitudes écrit est organisé par l'IVD, qui a développé un code de conduite d'éthique professionnelle.

En Allemagne aussi, la souscription à une assurance professionnelle est nécessaire. Des garanties bancaires sont nécessaires dans une série de cas.



### Aux Pays-Bas

Jusqu'en 2001, le titre d'agent immobilier était protégé, et toute personne désireuse de le porter devait prêter serment.

Depuis, la loi ne distingue plus les agents immobiliers des intermédiaires. La seule distinction est la qualité d'intermédiaire : certifié ou non certifié.

Un agent immobilier certifié doit être compétent, expérimenté, digne de confiance et indépendant.

C'est une fondation, la 'Nederlandse Vereniging van Makelaars in onroerende zaken en vastgoeddeskundingen (NVM)' qui accorde les certifications. Elle signifie qu'un intermédiaire peut se faire enregistrer auprès de la Chambre du Commerce pourvu qu'il satisfasse à certaines exigences : il doit présenter des examens théorique et pratique auprès d'un établissement habilité à les faire passer.

Là aussi, l'agent immobilier prévoira une assurance en responsabilité professionnelle.



### Au Luxembourg

Depuis 2004, une loi dite « d'établissement » régit l'accès à la profession.

Outre les connaissances appropriées en matière de gestion d'entreprise, le candidat agent immobilier devra remplir des critères de qualification professionnelle pour recevoir une autorisation d'établissement du ministre des Classes moyennes : il devra avoir passé avec succès un test d'aptitude dont les modalités restent encore à déterminer.

Dans l'attente d'un tel règlement, l'Institut de Formation de la Chambre de Commerce dispense des cours et organise les examens clôturant la formation sur base et en conformité avec les dispositions de la loi.

L'agent immobilier devra justifier d'une assurance garantissant les conséquences pécuniaires de la responsabilité civile professionnelle couvrant ses engagements.

## Sites utiles

**FRANCE :**
- Fédération nationale de l'immobilier (FNAIM) : **http://www.fnaim.fr/qui/metiers/agent-immobilier.aspx**

**ALLEMAGNE:**
- Immobilienverband Deutschland (IVD) : **http://www.ivd.net**

**PAYS BAS :**
- Nederlandse Vereniging van Makelaars in onroerende zaken en vastgoeddeskundingen (NVM) : **http://www.svmnivo.nl/nl/42b29374cfe85**

**LUXEMBOURG :**
- Portail des entreprises du Luxembourg : **http://www.entreprises.public.lu/content/autor_etab/act_cond_compl/index.php?type=creationReprise**
- Institut de Formation de la Chambre de Commerce : **http://www.ifcc.lu/**







# L'IPI, NOUVEAU MEMBRE DE LA FEB

## NOTRE INSTITUT FAIT DÉSORMAIS PARTIE DE LA PLUS GRANDE FÉDÉRATION DES ENTREPRISES BELGES.



La Fédération des Entreprises de Belgique (FEB) compte désormais l'IPI parmi ses membres.

L'organisation patronale belge a adapté ses statuts pour y inclure les agents immobiliers, qui figurent désormais aux côtés de plus de 30 000 entreprises belges au sein du seul organe représentatif des entreprises des trois régions du pays (la FEB représente les entreprises dans près de 150 organes fédéraux, européens et internationaux).

Etre membre de la FEB, c'est faire partie d'une fédération ambitieuse à plus d'un titre, qui œuvre à la création d'un environnement entrepreneurial optimal, promeut les intérêts de ses membres au niveau fédéral, européen et international et favorise la cohérence du message et l'action de ceux qui entreprennent.

Rencontres et sessions d'information, partage d'expériences économiques, juridiques et fiscales, avec les 33 fédérations professionnelles (soit 1,5 millions de travailleurs dans le secteur privé !) qu'elle regroupe, sans compter les membres adhérents et correspondants, la FEB représente un véritable atout pour l'IPI, qui entend comme elle contribuer à la croissance dans notre pays en respectant des valeurs comme le développement durable, l'éthique d'entreprise, la bonne gouvernance, la concertation et l'autorégulation.

Plus riches en échanges, plus forts dans la négociation, plus visibles dans le monde économique, le secteur des agents immobiliers avait tout à gagner en devenant membre de la FEB avec une participation à certains de ses groupes de travail et de ses commissions. C'est maintenant chose faite, pour notre plus grande satisfaction.

En guise de cadeau de bienvenue, la FEB offre à nos membres deux numéros de son mensuel Forward (normalement ceux de septembre et octobre prochains).

Informations socio-économiques, explications, analyses, Forward s'adresse aux dirigeants d'entreprises belges. Il offre des outils pour affronter les défis et problèmes et s'inscrit dans de larges perspectives pour entreprendre.





# AVEC LA FORMATION EN LIGNE, L'OBLIGATION DEVIENT UN PLAISIR !

www.e-ipi.be
N'oubliez pas votre obligation de formation

**Sur www.e.ipi.be, plus de 13 heures de formation sont dès à présent en ligne !**
**D'un simple clic, vous avez accès à divers cours aussi intéressants que faciles d'utilisation.**

Le Code de déontologie des agents immobiliers impose de suivre minimum 20 heures de formation sur deux ans. Les stagiaires inscrits au 1er janvier 2007 sont quant à eux tenus de suivre 4 cours sur la loi sur les pratiques du commerce, la déontologie de l'IPI, le bail et la vente immobilière.
Même si bon nombre d'entre vous n'ont pas eu besoin d'y être contraints pour se tenir régulièrement au courant des évolutions de notre profession, vous serez heureux de pouvoir profiter de nos formations on line, entièrement prises en compte dans la formation permanente. Gratuites, faciles d'accès, de compréhension aisée, souples et conviviales, elles sont désormais plus nombreuses et variées !
Des exercices ludiques concluent chacun des modules. Ils vous permettent de tester les connaissances acquises et de valider le temps que vous y aurez consacré.

En quelques clics, sans devoir vous déplacer ni débourser le moindre euro supplémentaire, vous pouvez suivre nos cours à votre rythme puisqu'ils sont accessibles 7 jours sur 7 et 24 heures sur 24 !

## Comment accéder aux cours en ligne ?

1. Connectez-vous sur **www.e-ipi.be.**
2. Cliquez à gauche de l'écran sur la rubrique de formation de votre choix.
3. Introduisez votre identifiant (n°IPI) et votre mot de passe (le même que celui qui vous donne accès à la partie privée du site).

Chaque fois que vous aurez terminé un cours, vous devrez réintroduire vos coordonnées, afin de nous permettre de valider le temps de formation suivie et de vous permettre de consulter l'état de votre propre parcours pédagogique.

### Formations disponibles :

**In-Formation, l'actualité juridique, fiscale immobilière**
**(comptant pour minimum 15 minutes de formation par module)**
Des juristes, fiscalistes et autres spécialistes suivent attentivement l'actualité du secteur et rédigent de petits modules in-formatifs. En suivant régulièrement ce cours, vous serez au plus près de votre actualité !

**La déontologie de l'IPI**
**(comptant pour 6 heures de formation)**
Incontournable, ce cours vulgarise et passe en revue de manière exhaustive, toutes les notions importantes du nouveau Code de déontologie des agents immobiliers.

**La loi sur les pratiques du commerce**
**(comptant pour 6 heures de formation)**
Cette formation, déjà suivie par bon nombre d'entre vous, est mise à jour et adaptée à l'actualité (Arrêté royal sur les contrats de courtage immobilier, contrats-types).
Module 1 : Courtage et mandat
Module 2 : Loi sur les pratiques du commerce
Module 3 : Les clauses dans le contrat

*Nous vous tiendrons informés des nouveautés que nous apporterons régulièrement à nos cours !*

### Formations disponibles prochainement :

**Le bail, en 3 modules :**
Droit commun-généralités, Bail de résidence principale et Bail commercial

**La vente immobilière, en 7 modules :**
Eléments juridiques, Aspects pratiques, Droits d'enregistrement, Loi Breyne, Rente viagère, Notion de Plus-value, Blanchiment d'argent

**L'urbanisme :**
Ce cours sera proposé en 3 versions, une pour chaque région du pays.

**Le syndic**

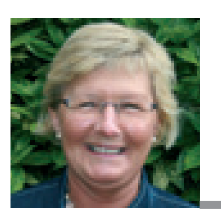




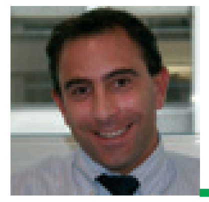


# QUI FAIT QUOI ?

**Au 16B de la rue du Luxembourg, 24 personnes contribuent chaque jour au bon fonctionnement du votre Institut. Qui sont-ils ? Que font-ils ? Présentation.**



**Colette Herbots**, à l'accueil, est la première personne que vous rencontrez en pénétrant dans les locaux et que vous avez en ligne lorsque vous appelez l'Institut.



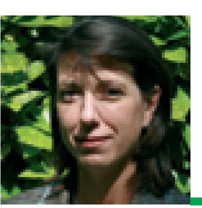
**Tom Dalemans** est juriste et responsable des Services Dépistage (exercice illégal de la profession) et Stage.



**Deux inspecteurs** au Service Dépistage.



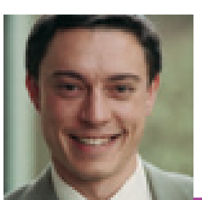
**Marianne Tassenoy** est en charge du secrétariat administratif du Service Dépistage.



**Olivia Caus** est collaboratrice au Service Stage et gère les dossiers des stagiaires et maîtres de stage néerlandophones.



**Dilek Kucuc** est également collaboratrice au Service Stage ; elle est chargée de la gestion des dossiers des stagiaires et maîtres de stage francophones.



**Olivier Aoust** est juriste et responsable du Service d'Etudes et de Recherches ; il est par ailleurs secrétaire des Chambres exécutive et d'appel francophones.

Conseil National
Chambres exécutives
Chambres d'appel
Stage
Dépistage
Formation
Communication
Services Généraux





**Rebecca D'Haeseleer** est juriste au Service d'Etudes et de Recherches et est secrétaire des Chambres exécutive et d'appel néerlandophones.



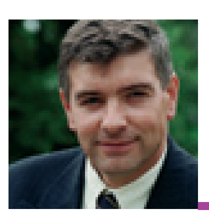
**Anne Roggen** gère le secrétariat des Chambres d'appel et est secrétaire suppléante des Chambres d'appel francophone et néerlandophones.



**Esmeralda François** est juriste affectée aux différentes missions des Chambres exécutives (dossiers administratifs et disciplinaires) et est secrétaire suppléante des Chambres exécutives francophone et néerlandophone.



**Hilde Cuypers** est en charge des dossiers administratifs néerlandophones (inscriptions, omissions, ...) et est secrétaire suppléante de la Chambre exécutive néerlandophone.



**Alain Bertrand** gère les dossiers administratifs francophones (inscriptions, omissions, ...) et est secrétaire suppléant de la Chambre exécutive francophone ; il est aussi responsable de la gestion et de l'entretien de l'immeuble où l'Institut a son siège.



**Elke Van Holsbeek**, juriste, assume le secrétariat des dossiers disciplinaires néerlandophones et est secrétaire suppléante de la Chambre exécutive néerlandophone.



**Elisabeth Pitteljon** est également en charge du secrétariat des dossiers disciplinaires néerlandophones et est secrétaire suppléante de la Chambre exécutive néerlandophone



**Giuseppina Giunta**, est en charge du secrétariat concernant les dossiers disciplinaires francophones et est secrétaire suppléante de la Chambre exécutive francophone.



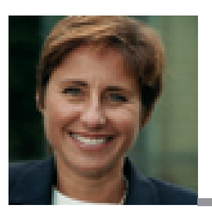
**Stefaan Jonckheere** est responsable du Service Comptabilité de l'Institut et de la gestion du personnel.



**Martine Dubernard** est collaboratrice au Service Comptabilité.



**Steven Lee** est responsable du Service Formation (notamment la formation en ligne) et secrétaire du Conseil National.



**Danielle Verrees** est traductrice et secrétaire du Bureau (direction).



**Isabelle Vanlathem** est la responsable du Service Communication et des relations publiques de l'Institut.



**Johan Van De Gucht** est en charge de l'informatique et du site Internet de l'IPI.



**Véronique Callewaert** est chargée de l'entretien des bureaux.



**Lucia Maiello** s'occupe également de l'entretien des bureaux.





# HOTLINE JURIDIQUE

## DES JURISTES SPÉCIALISÉS RÉPONDENT À VOS QUESTIONS

Depuis le 1er juin, des juristes se tiennent à votre disposition au **070/211 211** de 10 à 20h tous les jours ouvrables de la semaine. Spécialisés en droit immobilier, ils répondront à toutes les questions en rapport avec notre profession.

L'IPI a toujours été soucieux d'informer aux mieux l'ensemble de ses membres. Il continuera bien évidemment de le faire en ce qui concerne son fonctionnement, ses missions, les conditions d'admission et de stage, les dossiers en cours auprès de l'Institut... (02/505.38.50).

Mais il lui a semblé nécessaire de s'enrichir d'un nouveau service pour tout ce qui concerne les conseils juridiques dont vous avez souvent besoin dans un secteur en constante évolution.

De plus, choisir de vous orienter vers la hotline, c'est vous garantir l'impartialité des informations délivrées, puisque si l'IPI finance ce service, il l'a voulu externe.

Ce nouvel outil est une des réponses apportée par l'IPI à ceux qui, à juste titre, font remarquer que pour gagner la confiance du public, il faut la mériter.

Le métier d'agent immobilier est de plus en plus pointu, et comme vous pouvez le lire par ailleurs dans cet IPI News, les infractions commises le sont bien souvent par défaut d'information.

Désormais, pour à peine plus que le prix d'une communication téléphonique classique (*), vous pouvez obtenir par téléphone les réponses aux questions que vous vous posez en matière de droit immobilier dans le cadre de votre activité professionnelle.

Les juristes qui vous les donneront travailleront par téléphone uniquement (070/211.211). Ils ne procèderont pas à l'examen de documents ni ne rédigeront de consultation écrite.

Par la mise en place de cette hotline juridique, un pas de plus est donc franchi vers l'amélioration de la qualité de notre profession.

Gageons que vous le franchirez avec nous, dans un même souci de perfection que celui qui nous anime et qui continuera à être le fil rouge de nos projets dans les mois à venir.

*(*) A titre indicatif, pour un appel depuis un poste fixe : +/- 0,175 € la minute (et +/- 0,05 € de frais de connexion) ; pour les appels depuis un GSM, les prix varient, comme pour n'importe quel appel, en fonction de l'opérateur, de l'heure d'appel (variable elle aussi selon l'opérateur),... Pour plus de précisions à ce sujet, nous vous invitons à contacter votre opérateur.*



# 070/211 211

Institut Professionnel
des Agents Immobiliers (IPI)

Créé par l'AR du
6 septembre 1993

(M.B. 13/10/93)

Rue du Luxembourg 16 b
1000 Bruxelles .
Tel: 02/505.38.50
Fax: 02/503.42.23

Site web: www.ipi.be
Email: info@ipi.be

IPI-NEWS est un bulletin
d'information régulier
édité par l'IPI.

N'hésitez pas à le diffuser.

Merci de citer la source.

Editeur responsable:

Olivier Vigneron

rue du Luxembourg 16 B,
1000 Bruxelles

*La rédaction du numéro 2007/2 a été clôturée le 1er juin 2007.*